

Pflege dein Netzwerk

Networking ist ein wirksames Mittel, um die beruflichen und privaten Kontakte auszubauen. In der Übung «Visualisiere dein Netzwerk» hast du dein derzeitiges persönliches wie berufliches Netzwerk identifiziert. Nun geht es weiter in ein aktives Pflegen und Weiterentwickeln des Netzwerkes.

Der Aufbau, die Ausweitung und die Pflege deines Netzwerks erfordert viel Zeit, Energie, Engagement, und Kontinuität. Es ist eine langfristige Investition! Es geht nicht darum, rasch zu versuchen, sein Netzwerk in einem bestimmten Moment (z.B. bei der Suche nach einer neuen Stelle) aufzubauen, sondern vielmehr darum, ein kontinuierliches Netzwerk aufzubauen, auf das man während dem ganzen Arbeitsleben zurückgreifen kann.

Die Nutzung des Netzwerkes kann bei der Stellensuche nützlich sein, aber es hilft vor allem sich über unseren Arbeitsbereich und über Chancen in unserem Unternehmen, unserer Abteilung usw. zu informieren. So können wir uns stets auf dem Laufenden halten.

Tipps zum Aufbau deines Netzwerkes

Die Pflege des Netzwerkes bedeutet daher Arbeit. Hier einige nützliche Ratschläge:

- Denke an deine Kontakte, die du in letzter Zeit eher vernachlässigt hast und wie du den Kontakt regelmäßiger pflegen könntest
- Nutze berufliche und soziale Netzwerke, um mit Personen in Kontakt zu treten, die du nicht kennst, von denen du aber weißt, dass sie an einem Treffen/Kontakt mit dir möglicherweise interessiert sein könnten
- Zeige deinen Gesprächspartnern durch persönliche Botschaften, weshalb sie mit dir in Kontakt treten sollen (z.B. durch dein attraktives berufliches Profil, deinen Fähigkeiten oder dein Fachwissen)
- Besuche Veranstaltungen, Messen etc., wo du für dich wichtige Personen mit ähnlichen Interessen kennenlernen kannst
- Nicht vergessen: Auch ausserberufliche Aktivitäten bieten ebenfalls gute Gelegenheiten das Netzwerk zu erweitern: mit Mitgliedern eines Hobby-Clubs oder bei Sportveranstaltungen
- Tausche dich mit den Teilnehmenden in einem Kurs/Seminar/Weiterbildung aus. Auch hier lernst du neue Leute kennen und erweiterst so dein Netzwerk
- Ein Austausch soll immer konstruktiv sein. Du musst in der Lage sein, eine klare Vorstellung zu deinen beruflichen Erfahrungen, Erwartungen oder Zielen kommunizieren zu können. Auf diese Weise wirkst du überzeugt und kannst selber überzeugen
- Sobald du eine neue Person kennlernst oder getroffen hast, kontaktiere sie später per E-Mail, Telefon oder über die sozialen Netzwerke. Natürlich hängt alles von der Situation ab, aber es wird dir ermöglichen, den Kontakt aufrechtzuerhalten
- Denke an dein langfristiges Netzwerk! Gib dich nicht mit einer einzigen Nachricht zufrieden, sondern bleibe regelmässig in Kontakt (damit sich deine Kontakte an dich erinnern)

Sei offen und hilfsbereit

Darüber hinaus sind für die Entwicklung des eigenen Netzwerkes zwei Aspekte unverzichtbar: Offenheit und Hilfsbereitschaft! Man muss neugierig und offen für neue Erfahrungen und Beziehungen sein. Zudem erleichtert Hilfsbereitschaft die Schaffung neuer Kontakte. Du solltest nicht Kontakt aufnehmen, wenn du daran denkst, welchen Profit du aus dieser Beziehung schlagen kannst. Das Gegenüber und der gegenseitige Austausch sollen dich interessieren. Indem du Fragen stellst, zeigst du dich interessiert und kannst mehr über die Person erfahren.

Ein breites Netzwerk erlaubt es dir, "die richtige Person" zu erreichen, aber der Weg dorthin ist selten direkt. Wenn einer deiner Bekannten dir bei deiner Zielerreichung nicht helfen kann, kann er dich dennoch mit anderen Personen in Verbindung bringen, die er kennt.

Erstelle einen Aktionsplan

Um das von dir gesetzte Ziel zu erreichen und dein Netzwerk optimal zu nutzen, kann ein Aktionsplan hilfreich sein:

- 1) Kläre dein Ziel. Was möchtest du erreichen? Strebst du einen Branchenwechsel an oder möchtest du in deinem Unternehmen als Fachexpert/in wahrgenommen werden?
- 2) Überlege dir, wer von deinen Kontakten für das Erreichen des Ziels nützlich sein könnte.
- 3) Trau dich, die Leute zu kontaktieren, die du als wichtig erachtest und teile ihnen dein Ziel mit. Sie haben auch Kontakte und Verbindungen zu anderen Menschen, die du nicht siehst.
- 4) Bereite alle nützlichen Unterlagen (Bewerbungsdossier und Lebenslauf) vor, die schnell an Schlüsselpersonen übermittelt werden können, damit sie diese bei Bedarf an weitere Personen aus ihrem eigenen Netzwerk weiterleiten können.

Als weiterer Schritt erstelle ein Profil auf einem Business-Netzwerk (LinkedIn/Xing), um mit bestehenden sowie neuen Kontakten in Verbindung zu treten. Beachte dabei folgende Ratschläge:

- Ist dein Profil vollständig? Sind alle wichtigen Erfahrungen und Stationen deiner beruflichen Laufbahn aufgeführt?
- Aktualisiere dein Profil fortlaufend.
- Erweitere dein Online-Netzwerk mit deinen Geschäftskontakten.
- Füge ebenfalls Personen hinzu, welche du aus früheren Jobs und Funktionen kennst.
- Suche nach weiteren Personen, welche im gleichen Unternehmen sind oder waren und schau ihr Profil an. Falls es für dich interessant ist, vernetze dich mit ihnen.
- Schau an welchen Veranstaltungen deine Kontakte teilnehmen und melde dich bei Interesse ebenfalls an.

Die persönlichen wie beruflichen Kontakte – ob physisch oder virtuell – müssen fortlaufend gepflegt werden. Es ist ein kontinuierlicher Prozess. Du musst dein Netzwerk aktiv entwickeln, sonst verliert es an Effizienz und Effektivität.